

科苑风流

大冶市政协文史资料委员会
大冶市科学技术委员会

编



科苑风流

(大冶文史资料第九辑)

大冶市政协文史资料委员会
大冶市科学技术委员会 编

科苑风流

大冶市政协文史资料委员会编

发送范围:政协和科委系统

字数 17 万字 开本 32

印张 7.75 印数 1000 册

黄石市图书出版印刷发行服务部

1996 年 12 月印刷

工本费:9.80 元

准印证:[1996]鄂石市图内字第 040 号

封面题字:张嗣义(大冶市市长)

《科苑风流》编委会

主任委员:张志翔

副主任委员:王 泉 黄正旺 尹宝嘉

委 员:(按姓氏笔划为序)

王 泉 尹宝嘉 张志翔

周述胜 梁美成 黄正旺

黄宝生

主 编:张志翔

副 主 编:尹宝嘉 梁美成 周述胜

编 辑:石功彬 明秉刚

序

马清明

大冶，地灵人杰，三千年文明群星璀璨，数风流人物尤看今朝。《科苑风流》就是一卷展示我们这个时代科技英才的群英谱。

以文学的笔法、生动的语言，塑造光彩照人的人物形象，是该书的一个重要特点。书中记述的都是一些普通而又平凡的科技工作者和企业经营者。他们有的是热爱本职工作，一丝不苟、精益求精、百折不挠、不断攻克科技难关的工程技术人员；有的是不求索取、只求奉献，在农业技术战线默默耕耘的农业技术专家；有的是以新科技为先导，带领人民群众艰苦创业，不断发展农村经济的村干部；有的是立足中国，放眼世界，运筹帷幄抓科技、促经济、懂经营、善管理的企业家……。在各自的岗位上，他们牢固树立科学技术是第一生产力的思想，贯彻执行党的科技方针，积极投身经济建设主战场，以振兴大冶为己任，艰苦奋斗、开拓进取、求实创新、刻苦攻关、无私奉献、勇攀高峰，谱写了闪光的人生篇章。作为新时代的科技精英，他们都是成功者，都曾获得过各级科技拔尖人才、科技实业家、优秀科技工作者等殊荣。但很少有人知道，

他们的荣誉,是以惊人的毅力顽强奋斗的结晶,他们的成功,经历了漫长的艰苦辛酸的历程。他们的事迹感人至深、催人奋进,应当载入史册,流传后世。

振兴经济的希望在科技,振兴科技的希望在人才。当今世界的竞争,归根结底是技术和人才的竞争。大冶要振兴,经济要发展,既需要大量的高层次专业技术人才,又需要一大批懂技术、会经营、善管理的科技型领导。为科技人才创造一个良好的社会氛围,充分调动全市科技人才的积极性和创造性,投身经济建设主战场,是我们长期的工作;同时,我们的各级领导干部,特别是企业干部,个个都应当努力成为科技型管理人才。为此,大力宣传科技人才的先进事迹意义重大,对于动员全民学科学,用科学、高举科技第一生产力的伟大旗帜,全面实施科技兴市战略,加快大冶从资源大县向经济强市、从矿冶之城向山水园林城市、从县级小市向中等城市三个历史性转变,必将产生巨大的推动作用。

作为这本书的第一个读者,我深为书中先进人物的事迹所感动,同时深感市政协文史资料委员会、市科委以及参与该书采访、撰稿、编印工作的全体同志为我市做了一件大好事。《科苑风流》为全市人民提供了一部生动的教科书,我很高兴为之作序。

一九九六年九月二十八日
(作者系中共大冶市委书记)

《科苑风流》目录

序.....	马清明(1)
现代化科技企业指挥官	
——记黄石市家用漆包线厂厂长许乾文.....	石功彬(1)
东风万里展鲲鹏	
——记黄石市家用漆包线厂副厂长徐毅 ...	胡 波(12)
许典雄,一个中国外科大夫.....	殷显杨(23)
市场中的一支劲旅	
..... 李耀卿 卫智勇 熊 威 柯茂里	(35)
燃烧中的人生	梅开华(48)
攀登,永无止“劲”	
——记湖北劲酒厂高级工程师田焕章印象记	
..... 万 紫	(61)
执著者之梦	刘源华(69)
为了炉火的辉煌	查 理(92)
古冶铜都创业人.....	王加明 张 骏(100)
他来自医圣的故乡	
——记内科主任医师刘杰.....	殷显杨(105)
卢朝琪印象记.....	村 夫(113)
播火记	
——记农科村党总支书记王雨清同志访谈录	
..... 董早发	(120)
托起明星的新星	
——记黄石市第四水泥厂厂长胡厚润.....	尹宝嘉(135)

硝烟中升腾的灵光·····	刘源华(147)
骆驼之旅	
——记湖北拖车厂副厂长、高级工程师周鉴高·····	
·····	柯永忠(160)
体星的轨迹	
——记大冶体委业余体校高级教练杨智荪·····	
·····	余新文(170)
为“科技兴矿”开拓创新的李玉峰·····	汪从元 谭学军(178)
为了大地的丰收·····	陈柏家(188)
乡土情	
——大冶市农牧局高级农艺师陈斯养剪影·····	
·····	白水竹笛(198)
情系鱼水默默奉献	
——记大冶市水产局副局长、淡水养殖工程师郑学清·····	
·····	唐季英(204)
为了广大农民的丰收	
——记全国农村科技致富能手吕鉴田·····	明秉刚(212)
圆了兽医梦·····	柯小杰(222)
大冶市科技成果一览表·····	梁美成(225)
编后语·····	(239)

现代化科技企业指挥官

——记黄石市家用电器漆包线厂厂长许乾文

石功彬

《徐九经升官记》中那位县官在一段长唱词中，一连唱出几十个“官”字，道出了“当官难”的思想。在现代科技飞速发展的今天，当一名具有 20 世纪 90 年代水平的高科技企业的指挥官更难。如果没有现代化管理水平、科技知识、驾双能力、先进思想、开拓精神等是很难胜任的。许乾文走马上任的黄石市家用电器漆包线厂是大冶地区从西德和奥地利进口的全用电脑操作、自动化程度高的设备。要使这样的“洋设备”乖乖地听中国人的话，驯服地为大冶市的经济建设服务，这其中有多少学术课题需要解答？有多少技术难关需要攻破？有多少尖端高峰需要攀登啊？！从军 16 年的他，面对“MAG”、“Q(ZY/XY)-2/200”之类的外文名称和代号，感到高深莫测、变幻无穷、眼花缭乱。然而，他没有被困难所吓倒，自 1993 年夏到任后，积极向科技干部和技术工人学习，苦钻苦研，很快地掌握了生产和管理上的技术，带领全厂员工以决战姿态打了一场扭亏转盈的翻身仗。1994 年完成产值 3925 万元，比上年增长 122%；完成销售收入 3542 万元，比上年增长 117%；实现利税 165.1 万元，比上年利税总额亏 82 万元，净增 247.1 万元。许乾文这个现代化科技企业的指挥官，短期内取得如此辉煌的成果，有什么高明的战略战术呢？是他在读书时熟读了中国

古代军事名著《孙子兵法》？还是他参军时精心钻研了中国近代军事家毛泽东的军事学问？我饶有兴趣地几次去他的“军营”调访，摄下几组镜头，呈现给读者。

一、赴任，受命危难之时

初秋，几丝白云在湛兰的天空中飘动，暑气未退，有点闷热。一位 47 岁的中年汉子，浓眉紧锁，漂亮端正的长脸盘上汗珠涔涔，眼中掠过人们察觉不到的愁云。他时而在绿草如茵、繁花似锦的厂区内低头踱步，好象有重重心事；时而在机器新颖、设备一流的车间里查看仪表，似乎在探究其中的奥秘。这就是从大冶粮机厂近来调到漆包线厂任书记兼厂长的许乾文。他毕业于湖北师范学院行政管理专业，有一套现代化企业的管理才能。原任职的粮机厂在技术改造和技术革新上取得了巨大成就，研制的自动打包机轰动省内外，获得多项优秀成果奖。他看到这座利用奥地利政府贷款，全套引进具有世界先进水平的拉丝、漆包、检测设备，有 5 条从直径 0.08~2.0 毫米的生产线，设计能力为年产特种漆包线 1850 吨，产值 7000 万元，利税 1300 万元的工厂的生产能力上不去，心中十分焦急；看到有固定资产 4400 万元，占地面积 4.82 万平方米的工厂不能发挥应有作用，愁眉不展。他想，这个厂于 1989 年 9 月动工，1990 年 12 月建成投产，至今有 2 年多了，为什么生产一直不能走入正常？是干部还没能适应现代化工艺管理和经营？还是工人的技术水平和工作能力不适应呢？他陷入深深的思考之中，日不思食，夜不想睡。面对设备先进，生产上不去；原材料涨价，产品销路不好，几陷危谷，亏损日甚的危难局面，他坐立不安，饮食不宁。经过深思熟虑后，他决定召开诸葛亮会，发动大家出谋献策，“校之以计，而索其情”。

他象临战前的指挥官一样，坐在装饰典雅、窗明椅净的会议室圆桌旁，听取机械性能、生产工艺、产品质量、市场销售、生产管理、生活服务等各方面的情况。有的说：“这是机械设备问题，外国专家多次调试，有的生产线还不能正常生产。”有的说：“这是原材料问题，购回的铜、漆达不到所需的技术标准。”有的说：“市场波动太快，太大，进料和产品差价拉不开档。”有的说是工人素质问题，有的说是产品的质量问题的，也有的说是企业管理问题，等等。许厂长一声不哼，听着，记着，思考着，综合比较着，将会上反映的情况和他平时调查所得的材料，揉在一起，分析、鉴别、筛选，很快地在脑海中形成这样的概念：这个厂建厂的起点高，全套拉丝、漆包、修模、检测等设备都是从具有世界 20 世纪 80 年代先进水平的西德和奥地利进口的，有 5 条自动化优质漆包线生产线。人才可以说是大冶市目前企业第一流的，全厂近 200 名职工，大中专和高中以上学历的占 95% 以上，其中还吸收了大中专学校的教学和科研骨干；厂里多次派出人员远涉重洋赴西德、奥地利培训，最后靠自己的力量完成了设备调试工作，这在湖北省同类厂中是绝无仅有的。毫无疑问，厂里的硬件建设和基础工作早已具备了一流的水平。之所以运行中出现亏损，主要是由于技术管理跟不上，开机率低，没有达到满负荷运行；行政管理机制不健全，员工纪律松弛，临战力不强；产品质量不稳定，再加上销售人员不积极，没有扩展市场。因而，这个一诞生就投入中国市场经济浪潮中的新生儿，在波起波伏中，经受严峻的考验。是让它被浪潮吞没呢？还是让它在浮沉中获得新生？许厂长临危受命，决定同全厂员工一道将这个陷入波谷的很有前途的新生婴儿托出水面，搏浪奋勇向前，游到胜利的彼岸。于是，提出了

“抓整顿，上管理；抓技术，攻难关；抓市场，出效益；抓质量，增后劲”的方针，实施名牌战略，在商场如战场的商战中，攻克难关，夺取胜利。

二、整顿，增强战斗实力

深夜，人们进入梦乡。灯火通明、一尘不染的车间，拉丝机器自动运转，荧光屏上的各种数据不时显现。值班工人坐在一旁，无事闲聊；有的干脆躲在一角打盹。随着一阵冷风，车间内悄无声息地闯进一位身穿浅蓝色工作服的大个子。他走近一位打盹的青工旁边，用脚轻轻地踢踢。那青工猛地惊醒，揉了揉朦朦的眼睛，一看，吓了一跳，说声“许厂长，这么晚您来了？！”连忙跑入自己的岗位。在一旁闲扯的工人，听到许厂长深夜到车间检查的讯息，止住话题，进入了各自的生产线。第二天，有军人作风的许厂长将车间、班组负责人找来，怒气冲冲地说：“你们怎么带班的？这样军队怎么打仗？人的因素第一，一个现代化工厂的工人没有严格的组织纪律是不行的。如果这样，生产怎么上得去？质量怎么提得高？”停一会，缓子缓口气，语重心长地接着说：“我们都是这个厂的骨干，必须带头遵守纪律，抓好纪律，使各战斗小组的实力增强，打一场翻身仗。我们不是都知道有句名言吗？‘加强纪律性，无往而不胜’。只要大家齐抓共管，我们厂是有希望的，前作是光明的！”此后，他多次召开厂领导和各科室负责人会议以及工人代表会，反复阐明加强组织纪律的重要性，宣传意义，提高认识，决定在全厂进行整风。

许乾文不怕神，不怕鬼，敢抓敢管。他在百忙中经常抽空下车间，东看看，西转转。有次，他在车间检查时，发现几个工人集在一起打牌。在查情况后，召开有关会议，决定对他们停

职反省,对严重者给予除名。有人提醒他说:“这几个是癞子头,不好剃;有的还是某某领导的亲戚,处理要慎重,弄得不好会搞到自己头上来。”许乾文理直气壮地回答:“对害群之马,必须严惩;是天官老子,我要碰他一碰!大不了丢掉乌纱帽,还能把我怎么样?”于是他根据《孙子兵法》“始计第一”中的“将听吾计,用之必胜,留之;将不听吾计,用之必败,去之”的道理,召开大会,正气凛然地说:“在军队中,违犯军纪者,定要严惩;临阵逃脱,处以重刑。我们这个厂自动化程度高,全部流程由电子计算机控制,管理必须求精,求细,求严。今天,我郑重宣布,对极少数严重违纪而又屡教不改者,给予开除厂籍处分!”此令一出,全厂震惊!

许厂长知道,处理只是一种手段,目的是为了提高全体员工的纪律性,增强战斗实力。为做到有章可循,他集中大家的智慧,制订了一套完整的《管理条例》,对劳动纪律、职工考评、生产规程、质量责任、设备保养、成本考核、新产品开发等一一作出了具体详实的规定,由新成立的企管办负责落实。执行中,实行“两多”“两重”,即多劳多得,重奖重罚;目标成本考核渗入流水线,不合格产品不流入下一道工序;二线人员实行责任制,三线人员则剥离主体,全额承包,等等。通过约法三章,整顿纪律,全体员工的战斗力增强,劳动生产率提高了83%,上班无串岗、离岗现象,产品质量不断上升,生产积极性不断提高,形成了月产百吨以上的稳定生产能力。

三、攻关,带队冲锋在前

全新的进口设备,消化吸收,为我所用,是漆包线厂面临的第一关。如果不能攻破,设备摆在那里便是一堆死铁,根本谈不上发挥效益。外国技术人员调试成功了,走了,就撒手不

管了。我们对其机械性能、电气性能、精密的仪表和自动控制系统掌握程度如何，就决定产品生产量的高低和质量的好坏。许厂长一上任就如战场指挥官一样，深入火线，同技术人员、工人日夜战斗在拉丝、漆包、检测现场，监视机器运转，观察仪表变化，掌握淬火、退火和包漆溶解、粘附的温度、时间，测试漆包线的拉力、压力、扭力、内外应力、剪切力、性电性能、柔软度、韧度和包漆的厚度、耐温度等物理性能，以及其耐酸、碱、盐、氟等的化学性能……

1994年6月，江南大地被烈日烤得灼热。身穿浅蓝色工作服的许厂长汗流浹背地坐在闷热的办公室内痴望窗外新颖别致的厂房，苦思冥想。他面对国外引进设备配件国内尚不能完全配套，进口价格昂贵的现实，在考虑下一步战术。他右手握住铅笔，时而点点画画，左手却在不时地翻动资料夹和图纸，如同前线将军在军用地图上思谋作战部署。一会儿，许厂长突然眼睛一亮，谋划出了方略，决定依靠自己的力量，发动技术人员，打一场“加速国产化步伐，促进技术消化”的硬仗。

炎天暑热，他与技术副厂长徐毅率领科技攻关人员，或去科研部门，学习考察，掌握资料；或去全国各地，采购样品，配备材料；或蹲在车间和实验室内，左调右试，前测后量；或亲自动手，绘图描线，制作装配，终于自行研制成功了“电子快速交流开关”，代替了需从国外进口的自动控制开关。通过省市专家评审、鉴定、验收，可超过国内同类型产品的先进水平，达到国际水平，其价格仅是同类进口产品的五分之一。这一产品的研制成功，表明黄石市家用电器漆包线厂，有能力消化吸收进口设备，达到了其加速零配件国产化的进程，将会不再受洋人制约了。许厂长胜不骄，从长计，发扬连续作战的部队作风，再

接再励,继续率部攻关,于是年 11 月份,又取得了“液体恒温加热器”研制成功的胜利,解决了绝缘漆冷天加热的问题。该项目设计新颖独到,目前正在申报国家专利。

一个聪明的指挥员,除有在作战过程中具体领导各个战斗取得胜利的战术技巧外,又要有总揽全局,谋划整个战役获胜的战略思想。许厂长就是具有这样军事才能的战术家和战略家,懂得古兵法中的“道”、“天”、“地”、“将”、“法”五事,做到了“凡此五事,将莫不闻,知之者胜,不知者不胜”。于是,他从全局着想和厂内实际出发,在上级多次强调精简机构和人员十分紧张的情况下,很有魄力地于 1994 年 4 月,设置了“国产化办公室”,具体领导零配件国产化研制的攻关。这一具有战略眼光的措施,体现了许厂长的军人气概和现代化科技企业指挥官的雄伟气魄!实践证明,通过几年的努力,该厂基本上消化吸收了外国的设备技术,设备可用率、设备完好率均保持在 100%,连续 3 年保持大冶市国有工交系统设备检查第一名,跃入了湖北省同类工厂的前列,在国内同行中也是少有的。

四、出击,驰马东征西战

一个厂的经济效益好不好,就看它的主要产品打不打得出去,在国内外占领市场的广度和深度如何。这居然与产品的质量、外型、实用价值等有很大的关系,但与这个厂的决策人对产品的宣传、推销和对用户的服务态度等都有直接的关系。许乾文一上任就看到漆包线厂的拳头产品有强大的优势。他们厂研制的制冷设备用的 Q(ZY/XY)-2/200 耐氟漆包圆铜线,1992 年就已达到国家标准,通过部级鉴定,并跻身于同行业的一流产品之列,1993 年 3 月 18 日获中国科协、国家科

委、中国科学院、国防科工委、北京市人民政府联合举办的“全国首届科技人才技术交流洽谈会”科技精品奖。这种高科技型、有实用价值、市场需量大、国内产量少、质量一流的产品，为何销售量不大，不能大批量生产？许厂长发现这一情况后，马上召开有关干部分析会和销售人员座谈会，查明原因，研究对策，商讨办法。当他了解、掌握了市场上“敌”我双方的态势和自己的优势后，不再甘心沉默下去，遂决定按《孙子兵法》中指出的“不可胜者，守也。可胜者，攻也。守则不足，攻则有余。善守者藏于九地之下，善攻者动于九天之上，故能自保而全胜也”的策略，发挥自己手下将士的雄才伟略，决战于千里之外，向国内外市场出击。他率领技术骨干和销售人员不辞劳苦，远征近战，上北京、下广州、到上海、去西安、走东北、奔西南、“战”边疆、“攻”海南，把自己的名牌产品打出去，夺取了一个又一个的胜利。几个月之内，开辟了广大市场，联系用户 30 余个，销售耐氟圆铜线 500 余吨。从 1994 年 4 月份起，出现了产品供不应求的可喜局面。因而，许乾文于 1994 年 10 月被黄石市人民政府评为耐氟里昂漆包线 Q(ZY/XY)-2/200 型科技成果推广应用一等奖。活跃的销售，带动了生产。从此，结束了月产量徘徊于六、七十吨的被动局面，首次突破百吨大关，掀开了大规模生产的序幕，5 条生产线除一条微细线超前国内市场未能启动外，其余 4 条生产线基本上达到了满负荷运行。1994 年实现了产、销千吨水平，使企业跨越了亏盈平衡点，步入良性循环的轨道。由于这一规模效应，1994 年不仅推进了企业管理，自我消化了 300 余万元的原材料涨价资金，还赢得 100 多万元的利税，初步实现了增产增收、扭亏转盈的奋斗目标。“故知兵之将，司民之命，国家安危之主也”！

军事手段，以谋为上，其次是外交战，因而，古兵法中有“上兵伐谋，其次伐交”之说。许乾文和其得力助手技术副厂长徐毅是深深懂得这一道理的。1995年2月份，黄石市家用电器漆包线厂与奥地利MAG公司为从该公司购进的设备中，有一台立式漆包机调试5次，仍不能完全达到合同规定的技术要求，打的一场外交战，难解难分。双方唇枪舌战10余次，从大冶到武汉，屡易战场，针锋相对，各不相让。最后，以中方获胜，令世人瞩目。这场外交战的主将是许乾文和徐毅，没有请任何专家、律师，完全靠的是自身的才能和力量战胜对方的。

对方的主将是主管亚洲业务的经理拉夫尔特先生。他自恃是一位中国通，能言善辩，懂得国际交往，又有一定的技术水平和法律知识，在谈判时强词夺理，坚持只肯比照其他厂家以10多万元的代价了结此案。最后一次，双方在武汉谈了两天两夜。许乾文坚持寸土必争，寸步不让的原则，抱着不达目的不罢休的决心，在对双方形势认真分析后，成竹在胸，自有雄兵百万。他谋势布局，调兵遣将。徐毅一马当先，冲锋陷阵。他俩找准对方最胆怯的是，如果没有该厂开出的产品信誉证，对方便得不到其政府贷款；同时搜集了大量国外同类产品的参考资料和技术数据，掌握了一些国际惯例和国际法规；做到了上下同心同德，以有准备对付无准备，知道符合了中国古兵法所说的“故知胜者有五：知可以与战不可以与战者胜，识众寡之用者胜，上下同欲者胜，以虞待不虞者胜，将能而君不御者胜。此五者，知胜之道也，故曰，知己知彼，百战不殆。”因而，连连进攻出击对方。谈判中，徐毅在许乾文“将能而君不御”的情况下，用流利的英语申明了一个个索赔的技术依据，阐明了